



**LISBOA  
SCHOOL OF  
ECONOMICS &  
MANAGEMENT**

**MESTRADO**  
**CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS**  
**EMPRESARIAIS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**  
**DISSERTAÇÃO**

**EXPORTAÇÕES E COMPETITIVIDADE: A INDÚSTRIA DO**  
**CALÇADO EM PORTUGAL**

**VANESSA VENDA MARQUES**

**SETEMBRO – 2013**



**LISBOA  
SCHOOL OF  
ECONOMICS &  
MANAGEMENT**

**MESTRADO EM  
CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS  
EMPRESARIAIS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO  
DISSERTAÇÃO**

**EXPORTAÇÕES E COMPETITIVIDADE: A INDÚSTRIA DO  
CALÇADO EM PORTUGAL**

**VANESSA VENDA MARQUES**

**ORIENTAÇÃO:**

**PROFESSORA DOUTORA MARIA AMÉLIA FILIPE BRANCO  
ANTUNES DIAS**

**SETEMBRO – 2013**

## **Resumo**

O aumento das exportações é uma das componentes importantes para a recuperação da crise económica e financeira que Portugal atravessa atualmente. A indústria do calçado liderou as exportações portuguesas em 2011, tornando-se no sector que mais positivamente contribuiu para a balança comercial do país. Desta forma, apresenta-se como um dos setores que pode cooperar para a recuperação e crescimento económico, estimulando à saída da atual crise.

Este trabalho tem como objetivo analisar os fatores determinantes das exportações da indústria do calçado em Portugal, no período de 2008 a 2011, a partir da análise económica e empresarial do setor com base em indicadores económicos e financeiros.

Para explicar a evolução das exportações apresentaram-se dois modelos econométricos. A partir de uma amostra de 31 empresas, procurou-se explicar o seu nível exportador a partir de um conjunto de indicadores económicos e financeiros. Considerando os vários contributos teóricos quanto aos fatores determinantes da exportação, foram escolhidas as seguintes variáveis explicativas: produtividade, custo por empregado, dimensão, Capital Próprio e endividamento. Os dados foram trabalhados em painel. Os resultados confirmam a relevância explicativa da dimensão e do custo médio por empregado, positivamente relacionados com o nível de exportações, demonstrando que a competição internacional está a ser baseada na qualidade e não tanto pelos preços.

### **Palavras-chave:**

Indústria do Calçado; Exportações; Crescimento económico; Indicadores económico-financeiros; Análise económica; Análise financeira; Estudo econométrico.

### **Abstract**

The increase in exports is an important element to recovery from economic and financial crisis that Portugal is going through currently. The footwear industry led Portuguese exports in 2011, becoming the sector that positively contributed to the country's trade balance. Thus, it appears as one of the sectors that can cooperate for economic recovery and growth by stimulating the exit of the current crisis.

This work has as main purpose to analyze the determinants of exports of the footwear industry in Portugal in the period 2008-2011, considering the economic and business analysis of the sector, based on economic and financial indicators.

Two econometric models were presented in order to explain the evolution of exports. From a sample of 31 firms, we tried to explain their exportation level taking into account some economic and financial indicators. Considering the various theoretical contributions regarding the determinants of exports, the following explanatory variables were chosen: productivity, cost per employee, number of employees, equity capital and debt level. Data were worked in panel. The results confirm the explanatory relevance of the number of employees and cost per employee, positively related with exports level, demonstrating that international competition is to be based on quality rather than on price.

### **Keywords:**

Footwear industry; Exports; Economic growth; Economic and financial indicators; Economic analysis; Business analysis; Econometric study.

### **Agradecimentos**

Um agradecimento, em especial, à minha orientadora, Professora Doutora Maria Amélia Filipe Branco Antunes Dias, principalmente pela disponibilidade, mas também pela motivação, conselhos e compreensão e, pela ajuda fundamental para ultrapassar as dificuldades encontradas ao longo da elaboração do trabalho.

Aos meus amigos, familiares e colegas de trabalho pela paciência e pelo apoio, essencialmente nestes últimos meses.

Agradeço aos meus pais pela oportunidade que me proporcionaram de iniciar um percurso académico, por todo o apoio e incentivo ao longo deste trajeto, e pela coragem dada, importante para a conclusão deste trabalho.

## Índice

1. Introdução .....	1
2. Enquadramento Teórico: Determinantes da exportação .....	4
3. Caracterização do sector do Calçado .....	8
3.1. O comportamento do sector a nível mundial .....	8
3.2. Análise económica e empresarial do setor em Portugal .....	10
3.2.1. Análise económica .....	12
3.2.1.1. Valor Bruto da Produção (VBP) .....	12
3.2.1.2. Valor Acrescentado Bruto (VAB).....	13
3.2.1.3. Emprego .....	15
3.2.1.4. Produtividade .....	16
3.2.1.5. Exportações .....	17
3.2.2. Análise Empresarial .....	18
3.2.2.1. Solvabilidade .....	18
3.2.2.2. Autonomia Financeira (AF) .....	19
3.2.2.3. EBITDA .....	20
3.2.2.4. Retorno dos Capitais Próprios (ROE) .....	21
4. Estudo Econométrico .....	23
5. Conclusões .....	29
Referências Bibliográficas .....	32
Anexos .....	36

## Índice de gráficos

Gráfico 1 – Peso relativo do VBP setor face ao total da economia (preços constantes)	13
Gráfico 2 – Peso relativo do VAB do setor face ao total da economia (preços constantes) .....	14
Gráfico 3 – Número de indivíduos ao serviço do sector (Unidade: 10 <sup>3</sup> indivíduos).....	15
Gráfico 4 - Peso relativo da produtividade do setor face ao total da economia .....	16
Gráfico 5 – Peso relativo das exportações do setor face ao total da economia (preços constantes) .....	17
Gráfico 6 – Solvabilidade .....	19
Gráfico 7 – Autonomia Financeira .....	20
Gráfico 8 – Taxa de crescimento anual do EBITDA .....	20
Gráfico 9 – Rentabilidade dos capitais próprios .....	21
Gráfico 10 – Peso das empresas com capital próprio negativo .....	22
Gráfico A1 - Cinco principais mercados das exportações portuguesas de calçado .....	40
Gráfico A2 - Comércio externo de calçado dos 27 membros da União Europeia .....	41
Gráfico A3 - Importações de calçado dos 27 membros da União Europeia.....	41
Gráfico A4 - Preço médio das exportações de calçado por continente (2001-2011) .....	42
Gráfico A5 - Distribuição dos trabalhadores da indústria portuguesa de calçado por nível de qualificação (1992-2009).....	42

### Índice de tabelas

Tabela I – Crescimento real do VBP do setor e da economia (preços constantes) .....	13
Tabela II – Crescimento real do VAB do setor e da economia (preços constantes) .....	14
Tabela III - Crescimento do emprego do setor e da economia .....	15
Tabela IV – Crescimento real da produtividade do setor e da economia (preços constantes) .....	17
Tabela V – Crescimento real das exportações do setor e da economia (preços constantes) .....	18
Tabela AI – Definição do CAE 152 .....	36
Tabela AII – Balança Comercial Portuguesa - Saldos por Grupos de Produtos .....	36
Tabela AIII – Denominação das empresas da amostra do modelo econométrico .....	37
Tabela AIV - Definição de PME .....	38
Tabela AV – Matriz de Correlações .....	38
Tabela AVI - Modelo I .....	39
Tabela AVII - Modelo II .....	40
Tabela AVIII - Indicadores por classe de dimensão (2011) .....	43



## **Lista de abreviaturas**

AF: Autonomia Financeira

AICEP: Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

APICCAPS: Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos

BP: Banco de Portugal

CAE: Classificação Portuguesa das Atividades Económicas

EBITDA: Resultados antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações  
(do inglês, *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*)

EUA: Estados Unidos da América

I&D - Investigação e Desenvolvimento

IDE: Investimento Direto Estrangeiro

INE: Instituto Nacional de Estatística

OMC: Organização Mundial do Comércio

PME's: Pequenas e Médias Empresas

PPE's: Programas de Promoção de Exportação

ROE: Rentabilidade do Capital Próprio (do inglês, *Return on Equity*)

SNF: Sociedades não Financeiras

TCA: Taxa de Crescimento Anual

TCMA: Taxa de Crescimento Média Anual

TFM – Trabalho Final de Mestrado

UE27: 27 estados membros da União Europeia

USD: Dólar dos Estados Unidos

VAB: Valor Acrescentado Bruto

VBP: Valor Bruto da Produção

VN: Volume de Negócios

## 1. Introdução

Num crescente mundo global e com o consecutivo aumento do comércio internacional, torna-se relevante incrementar a capacidade competitiva das economias e das empresas por forma a garantir o seu sucesso perante um mercado externo cada vez mais exigente.

Segundo Salomon & Shaver (2005), a exportação é a forma mais comum de expansão internacional e as exportações desempenham um papel fundamental, enquanto estimuladoras do crescimento económico e da produtividade global de um país.

A atividade exportadora encontra-se positivamente relacionada com o crescimento económico. Por um lado, as exportações constituem uma parte da procura agregada; por outro, o setor de exportação revela maior produtividade e o seu crescimento promove a redistribuição de recursos entre os setores menos produtivos e não exportadores para o setor exportador, contribuindo para o aumento da produtividade global do país (Bernard & Jensen, 1999).

A orientação para o exterior pode resultar em ganhos de eficiência para as empresas. De acordo com Castellani (2002) e Fabling & Sanderson (2013), existem três canais principais através dos quais a exposição a mercados externos em geral, e a exportação em particular, podem levar as empresas a melhorar a sua produtividade: ganhos de eficiência devido ao aumento da concorrência; melhor acesso a novos conhecimentos e tecnologias através de um maior contato com fornecedores, clientes e concorrentes no exterior; economias de escala e, mais incentivos ao desenvolvimento de novos produtos especializados para mercados maiores.

Acresce que, no contexto de abertura de fronteiras e de aumento do comércio internacional, um grande número de empresas, especialmente PME's, não aproveitam

ao máximo todo o potencial dos mercados externos, quer seja por falta de motivação, quer por falta de recursos humanos e/ou financeiros. Todo um conjunto de serviços foi criado, oferecido através de iniciativas públicas e privadas, com o objetivo de ajudar as empresas a superar esses obstáculos. Nas últimas duas décadas, estes programas de promoção de exportação (PPEs) têm aumentado o seu número e peso nos orçamentos dos governos (Freixanet, 2012).

No caso português, o setor do calçado liderou as exportações em 2011, tornando-se no que mais positivamente contribuiu para a balança comercial portuguesa. Segundo dados citados pela AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal), o valor da taxa de cobertura deste setor foi de 279,1% (2011), 305,4% (2012) e 321% (Janeiro/Julho 2013). De acordo com os dados do INE (Instituto Nacional de Estatística), no primeiro semestre de 2011 a indústria portuguesa de calçado exportou cerca de 95% da sua produção para um total de 132 países. No âmbito comunitário, Portugal também se evidenciou relativamente aos dois concorrentes mais fortes, Espanha e Itália, com um crescimento em exportações do setor superior ao registado por esses dois países.

Este Trabalho Final de Mestrado (TFM) tem como objetivo estudar os determinantes das exportações das empresas portuguesas da indústria do calçado, considerando como variáveis explicativas da sua capacidade exportadora alguns dos seus indicadores económicos e financeiros. Foi definido como intervalo temporal de análise o período de 2008 a 2011.

A relevância deste tema é fundamental no atual contexto de crise económica e financeira. Por um lado, o aumento das exportações contribui para a redução do défice

da balança comercial portuguesa e estimula o crescimento económico. Por outro, as empresas que mais investem no desenvolvimento da exportação têm maior produtividade, criam mais emprego, tornando-se mais competitivas no mercado mundial, contribuindo para o desenvolvimento sustentado do país.

Para alcançar o objetivo proposto, estruturou-se o estudo da seguinte forma. Segue-se a esta introdução, o capítulo 2 que integra o enquadramento teórico da temática das determinantes da exportação. Segue-se uma breve caracterização do setor da indústria do calçado a nível internacional, completada com a análise económica e empresarial do sector da Indústria do Calçado (CAE 152 - v. Anexo, Tabela AI) em Portugal, considerando a informação dos Quadros Input - Output do INE e a Central de Balanços do Banco de Portugal (BP)<sup>1</sup>. No capítulo 4 procedeu-se à análise econométrica, considerando como amostra um conjunto de empresas pertencentes à Indústria do Calçado, cujos indicadores económicos e financeiros foram recolhidos nas bases de dados Amadeus e SABI. Considerou-se um modelo em que a variável dependente foram as exportações de calçado e as variáveis explicativas contemplaram um conjunto de indicadores económicos e financeiros. Os dados foram trabalhados em painel, recorrendo-se ao *software StataE11*. No capítulo 5 resumem-se as principais conclusões do estudo e enumeram-se algumas das suas limitações que podem constituir temas para estudos futuros do setor do calçado em Portugal.

---

<sup>1</sup> A Central de Balanços do Banco de Portugal é uma base de dados com informação económica e financeira sobre as Sociedades não Financeiras (SNF) em Portugal. A informação é baseada em dados contabilísticos anuais e trimestrais, empresa a empresa, e não de natureza consolidada.

## **2. Enquadramento Teórico: Determinantes da exportação**

Neste capítulo procurou-se reunir um número significativo de contributos teóricos relativos aos fatores determinantes das exportações.

A globalização económica e o aumento de competição internacional associado sugerem uma maior sensibilidade das exportações em relação aos custos (Carlin, Glyn & Reenen, 2001). Os custos fixos iniciais associados à exportação, como por exemplo os estudos de mercado, entre outros, encontram-se entre os fatores explicativos da entrada de uma empresa no mercado externo, determinando a decisão de expansão para o exterior sempre que os lucros esperados excederem os custos fixos iniciais desta decisão (Girma, Greenaway & Kneller, 2004).

Rodríguez-Pose, Tselios & Winkler (2013, p. 227) argumentam que só as empresas mais produtivas e rentáveis têm capacidade de despende custos fixos elevados quando entram nos mercados de exportação e, nesta medida, as exportações podem ser consideradas um resultado de aumentos de produtividade, e não a causa. Do mesmo modo, Alvarez & López (2008, p. 723); Bombardini, Kurz & Morrow (2012) e Bernard & Jensen (1999) concluem que as empresas mais produtivas têm maior propensão a exportar. As empresas mais produtivas têm mais capacidade de recorrer aos mercados de exportação (por exemplo, através de atualização tecnológica ou através do aumento de capital por trabalhador), uma vez que, só as empresas com um nível de eficiência acima de um certo limiar são capazes de superar os custos fixos associados à entrada no mercado de exportação.

Segundo Chadha (2009) e DiPietro & Anoruo (2006, p. 133), a capacidade de uma empresa gerar exportação está positivamente relacionada com a sua capacidade de

innovar. Também Bleaney & Wakelin (2002) referem que as empresas estão muito mais propensas a exportar se estiverem num sector com grande relação entre despesas de Investigação e Desenvolvimento (I&D) e o *output*, apresentando salários mais elevados, maior rácio capital/trabalho e uma produtividade do trabalho mais elevada.

Segundo Ganotakis & Love (2009), a relação entre inovação, exportação e produtividade é complexa, mas a inovação não é suficiente para gerar melhorias de produtividade. Apenas quando a inovação é combinada com o aumento da atividade exportadora são evidentes os ganhos de produtividade.

Os resultados do estudo apresentado em Beveren & Vandenbussche (2010) sugerem que não é tanto a inovação do produto ou do processo isoladamente, mas sim a combinação das duas, que conduz as empresas para o mercado de exportação. As empresas preparam-se para a entrada no mercado de exportação e, ao mesmo tempo, envolvem-se na redução de custos e melhoria da qualidade.

Comparando salários específicos da indústria em vários países, Bombardini, Kurz & Morrow (2012) concluíram que o aumento da produtividade relativa de uma indústria leva a um aumento do salário do fator específico associado a essa indústria.

Outro indicador importante e com um efeito positivo sobre a propensão e intensidade da exportação é a participação estrangeira. Os custos associados ao comércio internacional tendem a ser menores para multinacionais do que para empresas locais, (Rodríguez-Pose, Tselios & Winkler 2013, p.227). Nas últimas duas décadas, fusões e aquisições internacionais têm aumentado substancialmente e, como resultado, a percentagem de participações estrangeiras na população total de empresas tem aumentado na maioria dos países (Bandick, 2011). O investimento direto estrangeiro (IDE) pode trazer novas

tecnologias e oportunidades de acesso ao mercado e, assim, reforçar a competitividade global da economia.

Estudos confirmam que as empresas com maior capital social têm maior probabilidade de exportação (v., Clerides, Lach & Tybout, 1998; Roberts & Tybout, 1997).

A idade da empresa pode afetar a sua propensão para exportar e a percentagem de vendas que é exportada. As empresas exportam mais, uma vez encontrado o seu fundamento no mercado nacional e adquirido maior conhecimento acerca dos mercados e operações estrangeiras, levando a um aumento da propensão e intensidade de exportação de uma empresa com idade (Jenkins, 2006; Moen & Servais, 2002). Pelo contrário, no estudo de Baldauf & Cravens (2000) foi encontrada uma significativa relação negativa entre a idade da empresa e a intensidade e vendas de exportação.

Segundo Sterlacchini (2001) a relação entre a dimensão da empresa e o desempenho das exportações não é sempre, nem necessariamente, positiva. No estudo feito por este autor numa amostra de empresas Italianas, nas pequenas empresas há um impacto positivo do tamanho na probabilidade e intensidade de exportação; para grandes empresas, em vez disso, a relação é em forma de U. As pequenas empresas alcançam melhor desempenho das exportações baseando-se, principalmente, no produto e não tanto nas inovações do processo. A intensidade de I&D e a importância atribuída à introdução de máquinas inovadoras são mais eficazes para as médias e grandes empresas.

Baldauf & Cravens (2000) concluíram que há uma tendência geral para o maior desempenho da exportação estar associado com maior tamanho da empresa. O efeito do emprego na possibilidade de ser um exportador é geralmente positivo, mas significativamente menor para as grandes empresas. Para as pequenas empresas (ex.



menos que 50 empregados) mais empregados significa maior probabilidade de ser um exportador, enquanto para as grandes empresas (ex. 50 ou mais empregados) a oportunidade de ser um exportador é independente do número de empregados.

Embora haja uma associação positiva entre o tamanho da empresa e a internacionalização, a variável dimensão não pode ser considerada uma barreira à exportação. Segundo Sterlacchini (2001) o limite acima do qual o tamanho de uma empresa não aumenta a sua propensão a exportação não é particularmente elevado e, por conseguinte, pode ser alcançado mesmo por pequenas empresas.

Bellone, Musso, Nesta & Schiavo (2010) aprofundaram a relação entre os fatores financeiros e exportação. Concluíram que a exportação pode ajudar as empresas a reduzir as suas limitações financeiras, uma vez que a participação na exportação por períodos mais longos torna as empresas mais líquidas e menos alavancadas.

A carência de recursos financeiros pode constituir um sério obstáculo ao desenvolvimento internacional das empresas, uma vez que as impede de se dedicarem aos investimentos necessários para melhorar o seu desempenho de exportação (Maurel, 2008). Uma estrutura financeira saudável vai ajudar a cobrir todos os custos adicionais que não podem ser evitados quando uma empresa vende no estrangeiro (Bernard & Jensen, 1999).

### 3. Caracterização do setor do calçado

#### *3.1. O comportamento do setor a nível mundial*

O comércio internacional de calçado tem evoluído com uma tendência de crescimento, tornando o setor cada vez mais globalizado. Segundo dados da APICCAPS (Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos)<sup>2</sup>, em 2011, o valor total de exportação mundial de calçado ultrapassou os 100 mil milhões dólares americanos, com um crescimento de 15% face ao ano anterior. Trata-se de uma indústria extremamente aberta ao exterior, com elevada tendência exportadora e confrontada com uma intensa concorrência estrangeira.

Ao longo da última década a União Europeia passou de um equilíbrio no comércio internacional de calçado, com uma taxa de cobertura de 99% em 2001, para uma situação deficitária, tendo a taxa de cobertura caído em 2010 para 81% (v. Anexo Gráfico A2). Esta deterioração do saldo comercial da UE27 deve-se, em grande parte, à plena integração da China no comércio mundial: no período entre 2001 e 2010 a quota da China nas importações da União Europeia aumentou de 21% para 53%, ao passo que, as importações de outros países Asiáticos diminuíram (v. Anexo Gráfico A3).

A produção mundial de calçado está extremamente concentrada nos países Asiáticos, sendo estes responsáveis por 87% da produção mundial em 2011, com destaque para a China enquanto principal produtora mundial (mais de 60% da produção total mundial). Outros países asiáticos como a Índia, Vietnam, Indonésia, Paquistão e Tailândia são responsáveis por cerca de 20% da produção mundial de calçado. Fora da Ásia, é o

---

<sup>2</sup> Os números apresentados neste capítulo foram retirados de APICCAPS (2011); e APICCAPS (2012).

Brasil o principal produtor com 3,8%. O México e Itália integram também o grupo dos dez países com maior volume de produção mundial de calçado.

Geograficamente, o consumo de calçado está mais disperso do que a produção. Em 2011, o continente asiático era responsável por 47% do consumo total, seguido da Europa e América do Norte com 20% e 17%, respetivamente. Tal como no que respeita à produção, no consumo a China é o país que mais compra (15,9% dos pares de sapatos vendidos no mundo), seguido dos EUA (12,9%) e Índia (12,7%). Em 2011, os principais compradores europeus de calçado foram a Alemanha, França, Reino Unido e Itália. O calçado de couro é bastante importante para o consumo europeu, revelando uma procura europeia exigente em termos de qualidade e que dá bastante importância à moda (Freire, 1999).

Em termos de origem das exportações de calçado, estas estão fortemente concentradas na Ásia, com 84% do total mundial. A Europa segue-se a este Continente, com 11%. A China é o país que mais exporta em todo o mundo: vendeu, em 2011, 73,4% dos pares de sapatos exportados, seguida por Hong Kong (2,6%), Vietnam (2,3%), e Itália (1,7%).

A Europa é o destino de 40% das importações mundiais e a América do Norte de 26%. São os EUA o país que mais importa no mercado internacional (22,4%), ao qual se segue o Japão (6%) e Alemanha (5,8%). Hong Kong e Japão são os únicos países asiáticos que integram a lista de principais importadores mundiais. A Europa compra uma quantidade superior de calçado a países extracomunitários.

A principal responsável pelo desequilíbrio comercial na Europa continua a ser a China, agravado com a entrada deste país para a Organização Mundial do Comércio (OMC). O sucesso do calçado proveniente da China deve-se aos preços que pratica, pois o calçado

originário deste país tem chegado à Europa a um preço médio inferior a 4 euros, equivalente a um quarto do preço das importações intraeuropeias. Mesmo outros países asiáticos produtores de calçado praticam um preço médio notavelmente superior.

Os continentes exportadores mais importantes, Ásia e Europa, têm realidades diferentes quanto ao posicionamento no mercado. Ásia apresenta o menor preço de exportação comparativamente aos outros Continentes. Em 2011, ainda era o único Continente com um preço médio abaixo dos 5 USD. Por outro lado, a Europa mantém o preço médio mais elevado no contexto mundial, cerca de 25 USD por par, com um aumento de 56% desde o início da década. A Oceânia está perto de alcançar a Europa, no que diz respeito aos preços e a África está a seguir os padrões asiáticos. Entre estes dois grupos, as Américas estão a vender na escala de 10-12 USD (v. Anexo Gráfico A4).

### *3.2. Análise económica e empresarial do setor em Portugal*

A linha do calçado centra-se num setor de atividade tradicional, apesar dos progressos tecnológicos de que tem sido alvo nas últimas décadas. Trata-se de um dos principais setores industriais de Portugal, com um peso expressivo nas exportações e tendo registado um contínuo e sustentado crescimento, tornando-se num caso de referência em consequência do seu sucesso, quer no contexto nacional, quer internacional.

A Indústria do calçado compreende, de acordo com o CAE 152, a fabricação de calçado em diferentes materiais, para todos os fins e qualquer que seja o processo de produção. Segundo dados do estudo da Central de Balanços do BP<sup>3</sup>, em 2011, no conjunto da Indústria Transformadora, este sector representava cerca de 4,3% das empresas; 2,5% do volume de negócios e 6,4% do número de pessoas ao serviço. Face a 2001 o número

---

<sup>3</sup> Banco de Portugal (2012).

de empresas do setor aumentou 0,1% mas o volume de negócios, tal como, o número de pessoas ao serviço, diminuíram 0,7% e 0,3%, respetivamente.

A reduzida dimensão das empresas da indústria portuguesa de calçado é, por vezes, apontada como uma das suas dificuldades. Na última década, em parte devido à deslocalização das grandes empresas para o exterior, a dimensão média das empresas reduziu-se substancialmente, predominando as PME's. Esta classe de empresas reunia, em 2011, metade das empresas do setor (51,6%), representativas de 82% do volume de negócios e de 82,9% do emprego. A classe de Microempresas reunia, nesse ano, 47,9% das empresas, representativas de 5% do volume de negócios e de 7,2% do emprego do sector (v. Anexo Tabela VII). Por outro lado, ao nível internacional, a dimensão média das empresas da indústria portuguesa do calçado é substancialmente superior à dos seus concorrentes europeus, como a Itália e a Espanha. No contexto nacional, a dimensão média das empresas desta indústria é claramente maior do que a da indústria transformadora portuguesa.

A forte aglomeração geográfica é uma das principais características da estrutura da indústria portuguesa de calçado. No que concerne ao emprego e número de empresas, há uma clara bipolarização, com os distritos de Porto e Aveiro a assumirem uma enorme relevância para esta indústria, concentrando 83% das empresas, seguindo-se o distrito de Braga com 13,7% das empresas. Em 2011, no que diz respeito ao número de empresas, destaca-se o distrito de Aveiro (42,7% das empresas) mas é o distrito do Porto que reúne o maior número de pessoas ao serviço (41,7%). A concentração geográfica é uma das forças da indústria de calçado, favorecendo fenómenos de difusão do conhecimento e de formação de redes de empresas, permitindo afirmar-se como uma das principais indústrias da economia nacional.

Na última década esta indústria tem desenvolvido uma estratégia assente na inovação, visando afirmar-se nos mercados internacionais pela sua capacidade de criação de moda e não apenas, como no passado, pelos seus méritos enquanto produtora. Esta estratégia implicou a implementação de permanente renovação da gama de produtos e capacidades de criação das empresas, sendo um elemento essencial da sua competitividade.

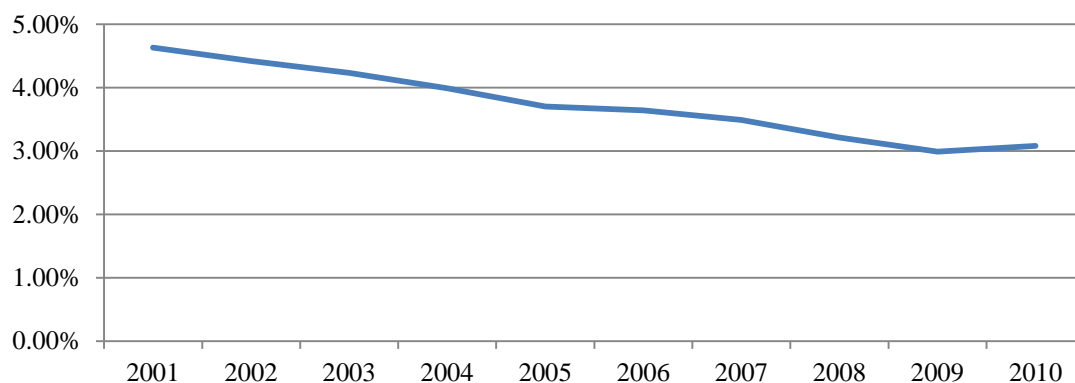
Observando os níveis de qualificação, há nitidamente um reforço da qualificação dos recursos humanos da indústria portuguesa de calçado, exigida pela estratégia direcionada para a evolução para segmentos de mercado mais exigentes e de maior valor acrescentado. Nesta indústria o número de profissionais qualificados aumentou a partir de 2004, de 29% para 45% em 2009. Os quadros médios, superiores e chefias concentram apenas 8% dos trabalhadores que, em conjunto com os profissionais qualificados, representam mais de metade do total da força de trabalho. Em contrapartida, em 2009, os trabalhadores não qualificados são menos de 10% da mão-de-obra (v. Anexo Gráfico A5).

### **3.2.1. Análise económica**

#### *3.2.1.1. Valor Bruto da Produção (VBP)*

Ao longo da última década, a produção do setor tem vindo a perder expressão face ao total da produção da economia portuguesa. Em 2001 a produção do setor representava cerca de 5% do total da produção; em 2010, simbolizava apenas cerca de 3%, conforme ilustra o Gráfico 1.

Gráfico 1 – Peso relativo do VBP do setor face ao total da economia (preços constantes)<sup>4</sup>



Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do INE

Apesar desta evolução, saliente-se em 2010 a inversão dessa tendência, com um crescimento da produção do setor de 5,6%, superior ao crescimento da produção total (Tabela I).

Tabela I

Crescimento real do VBP do setor e da economia (preços constantes)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TCMA (01-10)
<b>TCA Setor</b>	-4,02%	-4,76%	-3,82%	-6,24%	-0,60%	-0,67%	-7,58%	-10,62%	5,60%	-3,37%
<b>TCA Total</b>	0,59%	-0,56%	2,07%	1,06%	1,00%	3,66%	0,36%	-3,90%	2,42%	0,65%

Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do INE

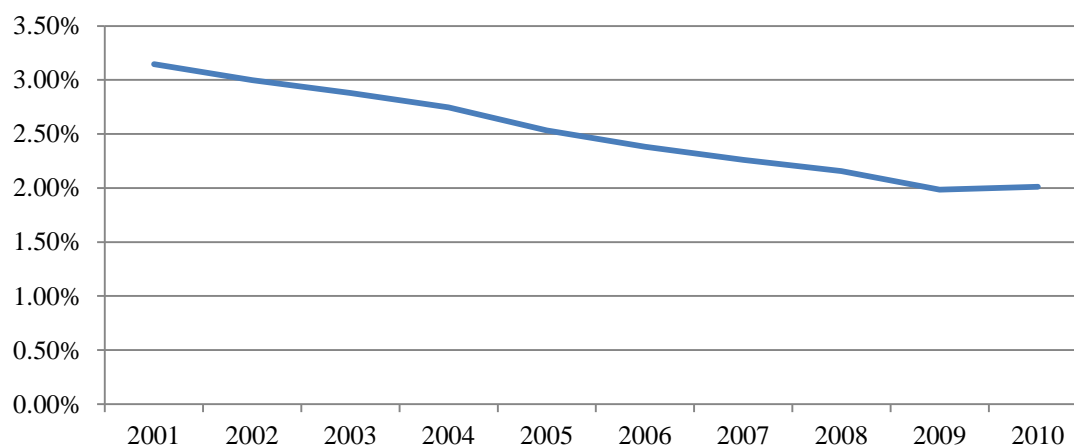
### 3.2.1.2. Valor Acrescentado Bruto (VAB)

A contribuição do setor para a riqueza do país pode medir-se através do VAB criado ao longo do ano. O VAB resulta da diferença entre o VBP e o valor do consumo intermédio. Tal como se observou para a produção, também o VAB do setor perdeu

<sup>4</sup> Setor da Indústria Têxtil, do Vestuário, do Couro e dos Produtos de Couro.

peso face ao total da economia entre 2001 a 2009, com uma ligeira inversão em 2010, onde aumentou a sua importância em 13,11% face a 2009 (Gráfico 2).

Gráfico 2 – Peso relativo do VAB do setor face ao total da economia (preços constantes)



Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do INE

Apesar do crescimento do VAB do setor ter sido sempre inferior ao crescimento do VAB do total da economia, no ano de 2010 o setor cresceu mais de cerca de 1,26% comparativamente ao crescimento do VAB da economia (Tabela II).

Tabela II

Crescimento real do VAB do setor e da economia (preços constantes)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TCMA (01-10)
<b>TCA Setor</b>	-3,95%	-4,48%	-2,99%	-7,15%	-4,34%	-2,60%	-4,15%	-9,98%	3,13%	-3,71%
<b>TCA Total</b>	0,86%	-0,62%	1,74%	0,66%	1,72%	2,72%	0,42%	-2,24%	1,87%	0,70%

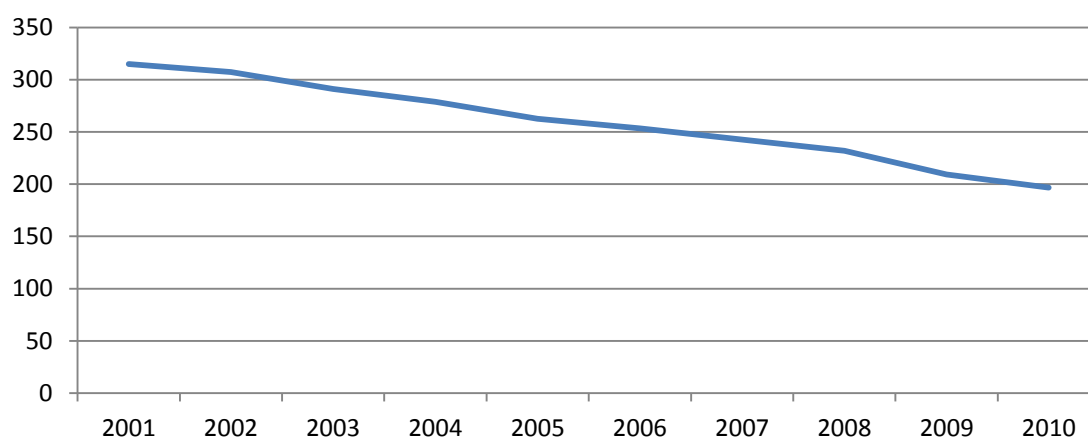
Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do INE



### 3.2.1.3. Emprego

O emprego do setor tem vindo a diminuir continuamente ao longo da última década, devido ao decréscimo do número de empresas. Esta evolução negativa nos últimos anos influenciou igualmente a produção.

Gráfico 3 – Número de indivíduos ao serviço do sector (Unidade: 10<sup>3</sup> indivíduos)



Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do INE

A taxa de crescimento média anual do emprego entre 2001 e 2010 foi negativa tanto para o setor como para a economia. No entanto, em média, o crescimento de emprego do setor teve um decréscimo mais significativo face ao do total da economia (Tabela III).

Tabela III

Crescimento do emprego do setor e da economia

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TCMA (01-10)
<b>TCA Setor</b>	-2,44%	-5,29%	-4,22%	-5,81%	-3,48%	-4,28%	-4,37%	-9,83%	-6,00%	-4,60%
<b>TCA Total</b>	0,58%	-0,59%	-0,08%	-0,33%	0,51%	-0,04%	0,46%	-2,58%	-1,54%	-0,37%

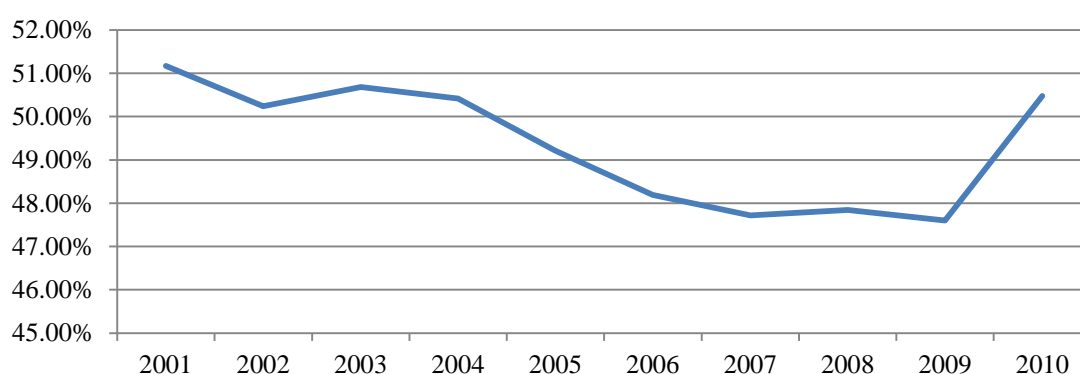
Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do INE

### 3.2.1.4. Produtividade

A produtividade do trabalho corresponde à capacidade do trabalho para gerar valor acrescentado. O grau de produtividade de uma empresa é um dos melhores indicadores para a medição do nível de eficiência e eficácia da mesma.

A produtividade do setor veio perdendo peso face à produtividade total da economia entre os anos de 2001 e de 2009, exceto em 2003 e 2008. Em 2010 a produtividade do setor representava 50,5% da produtividade da economia portuguesa (Gráfico 4).

Gráfico 4 – Peso relativo da produtividade do sector face ao total da economia



Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do INE

A taxa de crescimento anual da produtividade do setor em 2010 foi cerca de 6% superior à da economia, no entanto a taxa de crescimento média anual da produtividade do setor entre 2001 e 2010 foi inferior à da economia (Tabela IV).

Apesar da diminuição de emprego no setor em 2010, a produtividade aumentou, o que pode ser interpretado como nos anos anteriores estarem a laborar mais trabalhadores do que os necessários.

Tabela IV

Crescimento real da produtividade do setor e da economia (preços constantes)

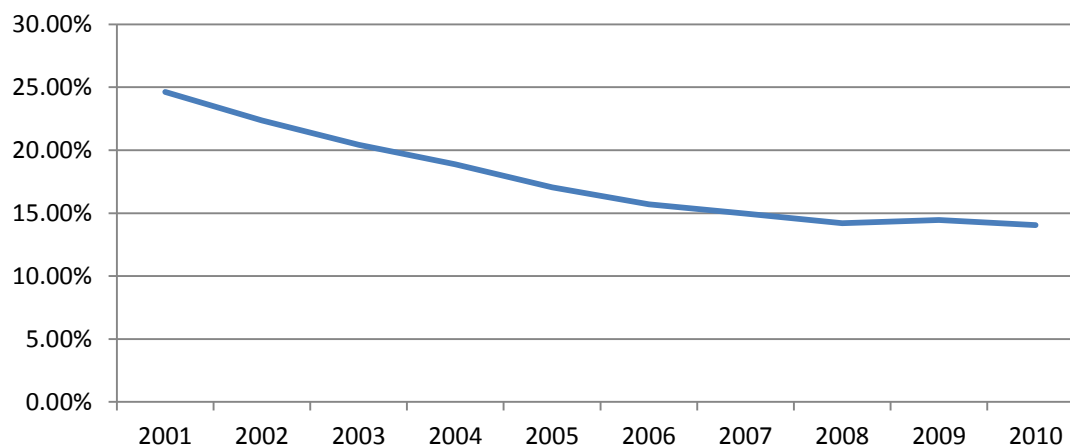
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TCMA (01-10)
<b>TCA Setor</b>	-1,55%	0,86%	1,29%	-1,42%	-0,90%	1,75%	0,23%	-0,17%	9,71%	0,93%
<b>TCA Total</b>	0,27%	-0,02%	1,82%	0,99%	1,20%	2,76%	-0,03%	0,35%	3,46%	1,07%

Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do INE

### 3.2.1.5. Exportações

O peso das exportações do setor face às exportações da economia diminuiu ao longo da última década. Esta tendência foi invertida em 2009 com o ligeiro aumento do peso relativo das exportações do setor face ao total da economia (Gráfico 5).

Gráfico 5 – Peso relativo das exportações do setor face ao total da economia (preços constantes)



Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do INE

Quanto ao crescimento das exportações, apesar do decréscimo significativo em 2009, o setor recuperou no ano seguinte, com um crescimento das exportações do setor de

8,52% face ao ano anterior. Ainda assim, o crescimento das exportações do setor, em 2010, foi inferior ao crescimento das exportações totais da economia (Tabela V).

Tabela V

Crescimento real das exportações do setor e da economia (preços constantes)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TCMA (01-10)
<b>TCA Setor</b>	-6,12%	-3,18%	-4,21%	-10,30%	1,37%	0,64%	-5,64%	-11,52%	8,52%	-3,21%
<b>TCA Total</b>	3,39%	5,96%	3,68%	-0,59%	10,01%	5,68%	-0,66%	-13,00%	11,55%	2,38%

Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do INE

O calçado português, em 2011, foi o produto que mais positivamente contribuiu para a balança comercial portuguesa, com um saldo positivo superior a mil milhões de euros no final do ano e uma taxa de cobertura de 279,1%, tendo aumentado a taxa de cobertura em 2012 para 305,4% (v. Anexo Tabela AII). Com efeito, em 2011, as exportações cresceram o triplo das importações. Os principais mercados exportadores da indústria portuguesa de calçado são europeus, entre eles, França, Espanha, Alemanha, Holanda, e Reino Unido (v. Anexo Gráfico A1).

### 3.2.2. Análise Empresarial<sup>5</sup>

#### 3.2.2.1. Solvabilidade

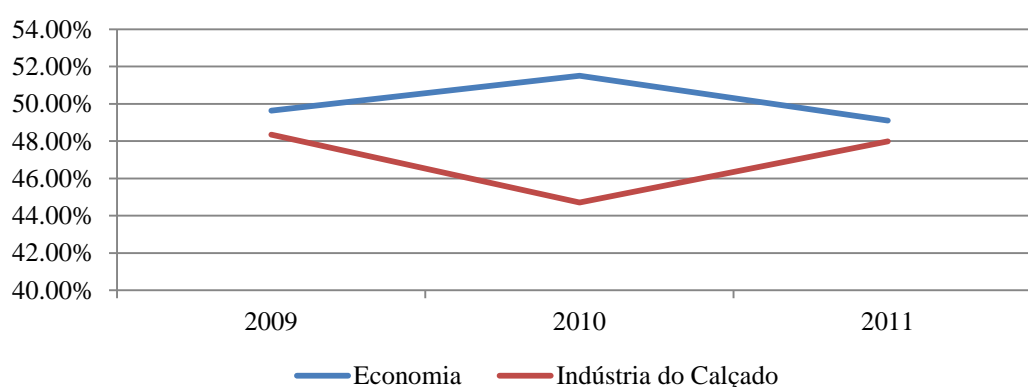
O rácio da solvabilidade mede a capacidade que a empresa tem em solver os seus compromissos a médio e longo prazo. Mantendo tudo o resto igual, quanto mais elevado este rácio, maior a estabilidade financeira de empresa.

---

<sup>5</sup> Os dados apresentados nesta análise foram retirados da Central de Balanços do BP.

Em 2010, o rácio de solvabilidade da indústria do calçado diminuiu e o da economia portuguesa (total das empresas) aumentou. Pelo contrário, em 2011, o rácio da economia diminuiu, tendo aumentado o da indústria do calçado, ou seja, a indústria do calçado apresentava naquele ano maior estabilidade financeira, em resultado da diminuição do peso do passivo face ao capital próprio.

Gráfico 6 - Solvabilidade



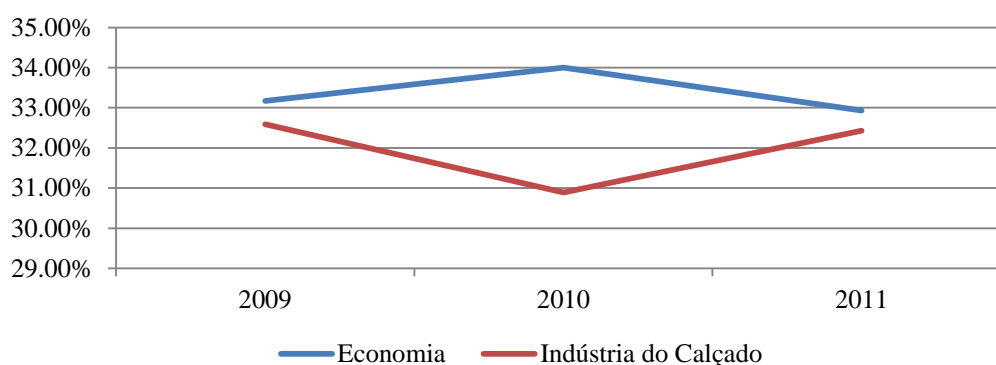
Fonte: Banco de Portugal (2012).

### 3.2.2.2. *Autonomia Financeira (AF)*

O rácio da AF mede o nível de endividamento de uma empresa e permite verificar qual a percentagem do Ativo da empresa financiada por Capitais Próprios.

O aumento do rácio de autonomia financeira da economia entre 2009 e 2010 não foi mantido em 2011, diminuindo para 32,93%, ou seja, a economia estava a depender mais de capitais alheios. O rácio de autonomia financeira da indústria do calçado decresceu entre 2009 e 2010 mas aumentou em 2011 para 32,43%, mantendo-se inferior ao da economia, indicando uma forte dependência de capitais alheios tanto por parte da economia como da indústria do calçado.

Gráfico 7 – Autonomia Financeira



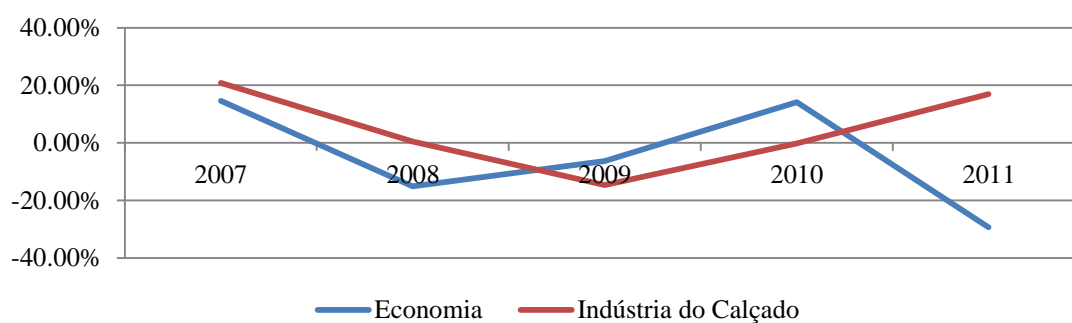
Fonte: Banco de Portugal (2012).

### 3.2.2.3. EBITDA

O EBITDA é o indicador de lucros antes da dedução de juros, impostos, depreciações e amortizações.

No caso da indústria do calçado este indicador decresceu até 2009, recuperando entre 2010 e 2011, com uma taxa de crescimento anual, entre estes dois últimos anos, de 17%. No total da economia, após um melhor comportamento comparativamente à indústria do calçado nos anos de 2009 e 2010, o EBITDA evidenciou uma taxa de crescimento negativa entre 2010 e 2011 de -29% (Gráfico 8).

Gráfico 8 – Taxa de crescimento anual do EBITDA



Fonte: Banco de Portugal (2012).

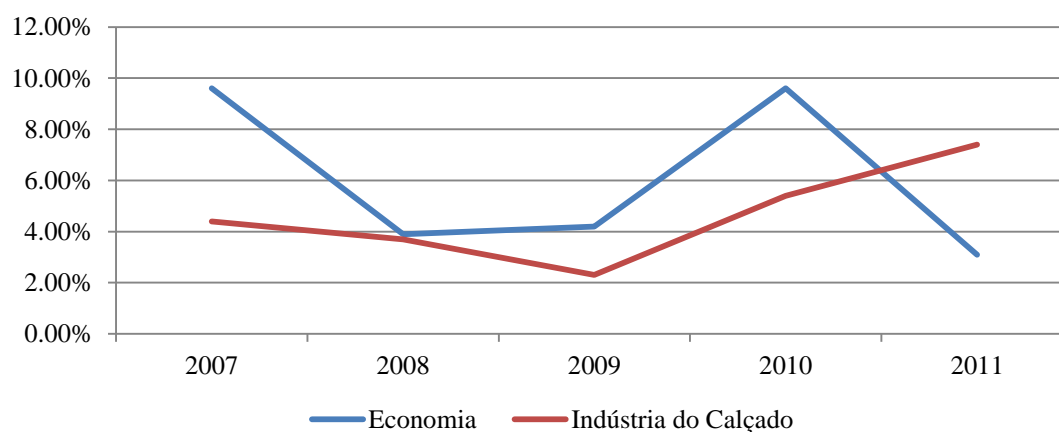
No período de 2007 a 2011, o peso das empresas com EBITDA positivo, na indústria do calçado, foi sempre superior comparativamente à economia: em 2011, 82% das empresas do sector encontravam-se nessa situação, o que corresponde ao nível verificado em 2007 (81%).

#### 3.2.2.4. Retorno dos Capitais Próprios (ROE)

O ROE é um indicador financeiro percentual e mede a capacidade de acréscimo de valor de uma empresa utilizando apenas os próprios recursos.

Ao longo do período entre 2007 e 2009 a rentabilidade dos capitais próprios da indústria do calçado diminuiu e manteve-se inferior à economia, nos períodos seguintes aumentou de forma sustentada, tendo ultrapassado, em 2011 a rentabilidade da economia.

Gráfico 9 – Rentabilidade dos capitais próprios

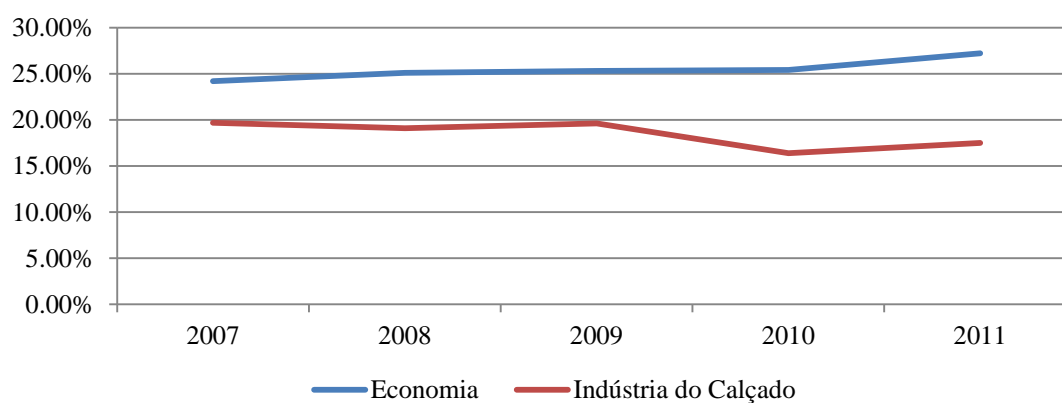


Fonte: Banco de Portugal (2012).

Relativamente ao peso das empresas com capital próprio negativo, é de salientar que, em 2007, na indústria do calçado 20% das empresas registaram capitais próprios negativos. No entanto, essa percentagem de empresas foi diminuindo até 2011, ano em

que apenas 17% das empresas tiveram capitais próprios negativos. No caso da economia, essa percentagem aumentou ligeiramente, passando de 24%, em 2007, para 27%, em 2011, sendo que nesse período a parcela de empresas com capitais próprios negativos manteve-se superior às da indústria do calçado.

Gráfico 10 – Peso das empresas com capital próprio negativo



Fonte: Banco de Portugal (2012).



#### 4. Estudo Econométrico

Este Trabalho Final de Mestrado (TFM) tem como objetivo determinar quais os fatores explicativos mais importantes do nível de exportação das empresas do setor do calçado em Portugal no período de 2008 a 2011.

Na escolha das variáveis explicativas do nível de exportação foram considerados os contributos teóricos expostos no capítulo 2 e ainda a análise evolutiva dos indicadores económicos e financeiros, realizada no capítulo 3. Todos os dados foram recolhidos de base de dados Amadeus<sup>6</sup>, exceto os dados relativos ao volume de vendas de exportação das empresas, recolhidos da base dados SABI<sup>7</sup>. Selecionou-se uma amostra constituída por 31 empresas exportadoras do setor (v. Anexo Tabela AIII).

O modelo econométrico utilizado teve como variável dependente o valor das exportações das empresas da Indústria do Calçado. Para apurar as diferenças entre os mercados destinatários das exportações, foram utilizadas como variáveis dependentes as exportações totais (valores em Euros) e as exportações para o mercado comunitário (valores em Euros).

Partindo da abordagem teórica e da matriz de correlações (v. Anexo Tabela AV), foram consideradas as seguintes variáveis explicativas: produtividade (log\_produtividade); o custo salarial por empregado (log\_custoporempregado); o número de empregados (log\_empregados); o Capital Próprio e o endividamento. A variável produtividade é dada pelo quociente entre o valor acrescentado e o número de empregados. O custo por empregado resulta da divisão dos custos totais com o pessoal pelo número de

---

<sup>6</sup> Base de dados de informação Financeira e Empresarial de empresas da Europa.

<sup>7</sup> Base de dados de informação Financeira, Empresarial e *Business Intelligence* para empresas em Portugal e Espanha.

empregados. A variável número de empregados traduz a dimensão da empresa. Expresso em percentagem, o endividamento corresponde à proporção de passivo face ao ativo da empresa.

Os modelos de regressão utilizados tiveram como finalidade apurar quais as variáveis explicativas mais relevantes para explicar o desempenho das exportações portuguesas de calçado entre os anos 2008 e 2011.

Para verificar o efeito das variáveis explicativas enunciadas sobre a variável exportações totais (Modelo I), através do *StataE11* e com dados em painel, estimou-se a seguinte regressão, cujos resultados obtidos estão apresentadas em anexo (v. Anexo Tabela AVI).

$$\text{Modelo I) } \log\_vendastotais = \beta_0 + \beta_1 \log\_custoporempregado + \beta_2 \log\_empregados + \beta_3 \log\_produtividade + \beta_4 \text{ capital próprio} + \beta_5 \text{ endividamento} + \mu$$

Analisando as variáveis explicativas do modelo, consoante o valor do “p-value” obtido para cada uma delas, o custo por empregado e a dimensão são as estatisticamente significativas para a explicação das exportações totais. O endividamento e a produtividade também evidenciam algum grau de significância explicativa.

O valor do coeficiente do  $R^2$  ajustado do modelo é de 0,5694, o que significa que o modelo é explicativo, ou seja, cerca de 56,9% das variações das exportações são explicadas por este modelo.

De acordo com a teoria, espera-se uma relação positiva entre as exportações e a produtividade do trabalho (medida pelo quociente entre o VAB e o número de empregados). Como ficou referido no capítulo 2, só as empresas mais eficientes têm

capacidade de entrar no mercado externo uma vez que os custos fixos para o fazer são muito elevados. O sinal obtido confirma esta relação positiva.

Vários são os autores que relacionam o aumento das exportações com salários mais elevados, resultantes de mais investimento em profissionais qualificados, fator também relacionado com a produtividade e inovação. Segundo Bleaney & Wakelin (2002), as empresas exportadoras têm maior salário médio.

Os resultados do modelo também apontam para uma relação positiva entre o custo por empregado e as exportações. Como ficou referido no capítulo 3, apesar do decréscimo de emprego no setor entre 2002 e 2010, o nível de qualificação dos recursos humanos da indústria portuguesa de calçado aumentou devido à estratégia direcionada para a evolução para segmentos de mercado mais exigentes.

De acordo com Sterlacchini (2001), a relação entre a dimensão da empresa e o desempenho das exportações nem sempre é positiva. Tal como referido no capítulo 3, uma percentagem elevada das empresas do setor do calçado têm dimensão reduzida: em 2011, 52% das empresas do setor eram PME's. A grande dimensão pode não ser relevante e até funcionar de forma negativa na medida em que a contração do mercado em resultado da crise pode ter afetado fortemente as empresas de maior dimensão, cuja capacidade instalada está agora subaproveitada. Por outro lado, as empresas pequenas evidenciam uma maior capacidade de adaptação e, no caso, português, este fator pode ser compensado através da concentração geográfica. Como se afirmou no capítulo 3, as empresas portuguesas estão fortemente concentradas em Aveiro e Porto, e as economias de escala Chandlerianas (Chandler 1990) podem ser substituídas por economias de aglomeração no sentido Marshaliano (Marshall 1890). Apesar disso, o coeficiente

associado ao número de empregados é positivo e esta é uma das variáveis explicativas mais relevantes. Quer isto dizer que ainda são as empresas de maior dimensão a exportar mais. Contudo, observando a dimensão em termos de número de trabalhadores na amostra (v. Anexo Tabela III), concluímos que o número de empresas com mais de 250 trabalhadores é reduzido e apenas duas empresas evidenciam um número de trabalhadores superior a 500 empregados.

Quanto aos indicadores financeiros, o endividamento apresenta-se como variável explicativa relevante, embora com sinal positivo. Este sinal pode significar que o esforço de internacionalização representou para as empresas custos adicionais elevados (cf. Capítulo 2), cujo financiamento exigiu o recurso a entidades externas. Contudo, a análise da situação financeira do setor realizada no capítulo 3 aponta para uma melhoria da situação financeira das empresas, traduzida no aumento da autonomia financeira a partir de 2010. Este resultado reforça também o que se afirmou no capítulo 2 relativamente ao contributo das receitas das exportações para a melhoria da situação financeira das empresas.

O segundo modelo tem como variável dependente as exportações para a União Europeia, considerando a mesma amostra de empresas e as mesmas variáveis explicativas utilizadas no Modelo I. Com a finalidade de analisar o efeito das diversas variáveis explicativas sobre as exportações para o mercado comunitário, estimou-se a seguinte regressão cujos resultados estão apresentados em anexo (v. Anexo Tabela AVII):

$$\begin{aligned}\text{Modelo II) } \log\_vendasUE &= \beta_0 + \beta_1 \log\_custoporempregado + \beta_2 \\ &\log\_empregados + \beta_3 \log\_produtividade + \beta_4 \text{ capital próprio} + \beta_5 \text{ endividamento} \\ &+ \mu\end{aligned}$$

Consoante os resultados verificam, este modelo apresenta aproximadamente os mesmos coeficientes para as variáveis explicativas comparativamente ao modelo anterior e o valor do coeficiente  $R^2$  ajustado é de 0,5144.

O mercado comunitário não apresenta diferenças comparativamente ao mercado mundial, o que não surpreende na medida em que os principais mercados destino das exportações do setor encontram-se na União Europeia (v. Anexo Gráfico A1). Considerando ainda a matriz de correlação, a correlação entre vendas para a União Europeia e Vendas totais é quase de 100%.

A procura da Europa comunitária é mais representativa no contexto exportador português e, para além disso, mais exigente em termos de qualidade e inovação, não considerando tão importante o preço do produto final na sua escolha. Neste mercado também é expectável a relação positiva verificada entre o custo com o pessoal e o nível de exportação, pois o nível cada vez mais exigente deste mercado, na procura por produtos diferenciados, implica o investimento em trabalhadores qualificados. A competitividade das empresas não se faz tanto ao nível dos preços mas sobretudo da qualidade e as inovações das PME's podem passar sobretudo por inovações de produto e não tanto de processo, explicando-se a falta de significado de variáveis como o ativo fixo por empregado.

Não obstante, a análise empírica do setor apresenta algumas limitações ao nível do investimento em I&D por parte das empresas. Estas limitações poderão ser melhoradas

em investigações futuras, nomeadamente através da ampliação da base de dados a um maior número de empresas e da inserção da variável inovação, pois esta informação não estava disponível em ambas as bases de dados utilizadas na elaboração deste estudo.

## 5. Conclusões

Este trabalho final de Mestrado (TFM) tinha por objetivo determinar os fatores explicativos mais importantes das exportações das empresas do setor do calçado em Portugal, no período entre 2008 e 2011. Este objetivo foi alcançado recorrendo à análise económica e financeira do setor entre 2002 e 2010 e ainda a dois modelos econométricos, tendo como variáveis dependentes as exportações totais e as exportações para o mercado comunitário e como variáveis explicativas o custo por empregado, a dimensão, a produtividade, o capital próprio e o endividamento.

O setor do calçado está em expansão, com um exponencial crescimento das exportações a partir de 2010. Em 2011 liderou as exportações, tornando-se no setor que mais positivamente contribuiu para a balança comercial portuguesa. A maioria das empresas do setor tem uma dimensão reduzida (52% são PME). A dimensão pode representar um entrave à adoção de estratégias inovadoras por parte das empresas portuguesas do calçado. Ainda assim, comparativamente aos seus concorrentes mais importantes, estas empresas não apresentam, neste aspeto, nenhuma desvantagem.

A partir dos resultados dos modelos econométricos, conclui-se que a dimensão é uma variável estatisticamente significativa para a explicação das exportações. O sinal da sua relação é positivo. A aglomeração geográfica é uma das principais características deste setor e pode dar importantes vantagens competitivas para as pequenas empresas, bem como para a indústria e para o país, que se caracteriza pela forte presença dos distritos industriais do Porto e Aveiro, concentrando 83% das empresas do setor.

Embora o emprego do setor tenha vindo a decrescer na última década, os níveis de qualificação dos recursos humanos têm sido claramente reforçados com a estratégia

deste setor direcionada para a qualidade, satisfazendo uma procura externa cada vez mais exigente, com produtos diferenciados e inovadores. Tal como se concluiu, o custo por empregado é uma variável significativa e positivamente relacionada com as exportações.

O ano de 2010 foi o ano de inversão de sentido para a maioria dos indicadores económicos do setor. Após uma evolução decrescente, ao longo da última década, em 2010 o VBP, o VAB e a produtividade registaram um crescimento de 5,6%, 3,13% e 9,71%, respetivamente. Sendo o valor acrescentado uma variável relevante na explicação da evolução das exportações.

Este setor está claramente a contribuir para a recuperação do défice da balança comercial portuguesa e para o crescimento económico. Este estudo permite ainda concluir que se trata de um caso de sucesso no âmbito dos setores tradicionais de especialização da indústria portuguesa.

As principais limitações encontradas neste estudo foram a falta de dados sobre o investimento em inovação, o reduzido número de empresas com informação completa e a curto período de análise temporal, uma vez que, só foi possível obter informação sobre as exportações das empresas a partir de 2008.

Para pesquisas futuras, além do que já foi referido anteriormente, seria interessante aprofundar um estudo em relação ao *cluster* da indústria do calçado existente em Portugal, para verificar o efeito das economias de aglomeração a importância do *cluster* para o setor do calçado. Deverão ainda ser investigados os programas de promoção das exportações (PPE's), qual o seu peso e em que medida contribuem para expansão das



exportações do setor e, para a redução de custos associados, como os estudos de mercado, à sua internacionalização.

### Referências Bibliográficas

- APICCAPS. (2011). *Calçado, Componentes e Artigos em Pele, Monografia Estatística 2011*.
- APICCAPS. (2012). *World Footwear 2012 Yearbook*.
- Alvarez, R.. and López, R. A. (2008). Is Exporting a Source of Productivity Spillovers?. *Review of World Economics* 144(4), 723-749.
- Banco de Portugal. (2012). Análise Sectorial da Indústria do Calçado. *Estudos da Central de Balanços*.
- Baldauf, A. and Cravens, D. W. (2000). Examining Determinants of Export Performance in Small Open Economies. *Journal of World Business* 35(1), 61-79.
- Bandick, R. (2011). Foreign Acquisition, Wages and Productivity. *The World Economy*, 931-951.
- Bellone, F., Musso, P., Nesta, L. and Schiavo, S. (2010). Financial Constraints and Firm Export Behaviour. *The World Economy*, 347-373.
- Bernard, A. B. and Jensen, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect or both?. *Journal of International Economics* 47(1), 1-25.
- Beveren, I. V. and Vandenbussche, H. (2010). Product and process innovation and firms' decision to export. *Journal of Economic Policy Reform* 13(1), 3-24.
- Bleaney, M. and Wakelin, K. (2002). Efficiency, innovation and exports. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 64 (3), 3-15.

- Bombardini, M. and Kurz, C. J. and Morrow, P. M. (2012). Ricardian trade and the impact of domestic competition on export performance. *Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique* 45(2), 585-612.
- Carlin, W., Glyn, A., and Reenen, J. V. (2001). Export Market Performance of OECD Countries: an Empirical Examination of the Role of Cost Competitiveness. *The Economic Journal* 111, 128-162.
- Castellani, D. (2002). Export behavior and productivity growth: evidence from Italian manufacturing firms. *Weltwirtschaftliches Archiv / Review of World Economics* 138 (4), 605-628.
- Chadha, A. (2009). Product Cycles, Innovation and Exports: A study of Indian Pharmaceuticals. *World Development* 37(9), 1478-1483.
- Chandler, A. D. (1990). *Scale and Scope. The dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard U.P., Cambridge, Mass.
- Clerides, S. K., Lach, S. and Tybout, J. R. (1998). Is learning-by-exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico and Morocco. *Quarterly Journal of Economics* 113, 903-947.
- DiPietro, W. R., and Anoruo, E. (2006). Creativity, innovation, and export performance. *Journal of Policy Modeling* 28, 133-139.
- Fabling, R. and Sanderson, L. (2013). Exporting and firm performance: Market entry, investment and expansion. *Journal of International Economics* 89, 422-431.

- Freixanet, J. (2012). Export promotion programs: Their impact on companies' internationalization performance and competitiveness. *International Business Review* 21, 1065-1086.
- Freire, A. (1999). *Internacionalização – Desafios para Portugal*, 2ª Ed. Lisboa: Editorial Verbo.
- Ganotakis, P. and Love, J. H. (2009). R&D, Product Innovation and Exporting: Evidence from UK new technology based firms. *Oxford Economic Papers* 63(2), 279-306.
- Girma, S., Greenaway D. and Kneller, R. (2004). Does Exporting increase Productivity? A Microeconometric Analysis of Matched Firms. *Review of International Economics* 12(5), 855-866.
- Jenkins, M. (2006). Sourcing patterns of firms in export processing zones (EPZs): An empirical analysis of firm-level determinants. *Journal of Business Research* 59(3), 331-334.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*, Macmillan, London.
- Maurel, C. (2008). Financial Approach to Export Performance in French Wine SMES. 4<sup>th</sup> *International Conference of the Academy of Wine Business Research*, Siena, 17-19 July.
- Moen, O. & Servais, P. (2002). Born global or gradual global? Examining the export behavior of small and medium-sized enterprises. *Journal of International Marketing* 10(3), 49-72.

- Roberts, M. and Tybout, J. R. (1997) The decision to export in Colombia: an empirical model of entry with sunk costs. *American Economic Review* 87, 545-564.
- Rodríguez-Pose, A., Tselios, V. and Winkler, D. (2013) Geography and the Determinants of Firm Exports in Indonesia. *World Development* 44, 225-240.
- Salomon, R. M. and Shaver, J. M. (2005). Learning by Exporting: new insights from examining firm innovation. *Journal of Economics & Management Strategy* 14(2), 431-460.
- Sterlacchini, A. (2001). The Determinants of Export Performance: A Firm-Level Study of Italian Manufacturing. *Weltwirtschaftliches Archiv / Review of World Economics* 137(3), 450-472.

## Anexos

## Tabela AI

## Definição do CAE 152

CAE – Ver.3	
<b>Secção</b>	C – Indústrias Transformadoras
<b>Divisão</b>	15 – Indústria do couro e dos produtos do couro
<b>Grupo</b>	152 – Indústria do Calçado

Fonte: INE

Grupo 152 da 3.<sup>a</sup> Revisão da Classificação Portuguesa das Atividades Económicas

## Tabela AII

## Balança Comercial Portuguesa - Saldos por Grupos de Produtos

Grupos de Produtos	2011 Jan/Dez	Tx. Cob. % 2011	2012 Jan/Dez	Tx. Cob. % 2012	Var. Tx. Cob. pp	Var. Valor	Var. %
Minerais, Minérios	1.382.535	275,3	1.533.166	326,8	51,5	150.631	10,9
<b>Calçado</b>	<b>1.016.212</b>	<b>279,1</b>	<b>1.110.190</b>	<b>305,4</b>	<b>26,3</b>	<b>93.978</b>	<b>9,2</b>
Pastas Celulósicas, Papel	807.121	159,3	1.076.214	194,7	35,4	269.093	33,3
Vestuário	700.405	140,1	880.390	155,3	15,3	179.985	25,7
Madeira, Cortiça	680.444	190,3	865.024	243,2	52,9	184.579	27,1
Veículos, Outro Material de Transporte	-748.026	88,1	581.064	112,3	24,2	1.329.090	177,7
Matérias Têxteis	64.067	103,9	205.130	114,1	10,2	141.063	220,2
Plásticos, Borracha	-390.088	88,2	-25.597	99,2	11,0	364.491	93,4
Alimentares	-352.014	86,3	-97.542	96,0	9,8	254.473	72,3
Peles, Couros	-478.938	25,2	-459.789	28,3	3,1	19.148	4,0
Metais Comuns	-	70,9	-521.297	87,7	16,8	885.302	62,9
	1.406.599						
Óptica e Precisão	-724.354	39,0	-590.647	47,8	8,8	133.707	18,5
Máquinas, Aparelhos	-	69,0	-	83,3	14,3	1.437.114	51,1
	2.814.221		1.377.107				
Agrícolas	-	37,4	-	40,3	2,9	238.515	6,2
	3.856.858		3.618.343				
Químicos	-	39,8	-	41,3	1,5	32.879	0,9
	3.687.159		3.654.279				
Combustíveis Minerais	-	29,8	-	33,5	3,7	-388.345	-5,3
	7.297.751		7.686.096				
Outros Produtos	732.474	140,8	1.112.344	167,7	26,8	379.871	51,9

TOTAL	-	72,4	-	81,0	8,6	5.705.575	34,8
	16.372.749		10.667.175				
TOTAL EXC. COMBUSTÍVEIS	-9.074.999	81,4	-2.981.079	93,3	11,9	6.093.920	67,2

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Unidade: Milhares de Euros

### Tabela AIII

#### Denominação das empresas da amostra do modelo econométrico

N.º	Designação	V.N. 2011 (milhares de euros)	N.º Trabalhadores (2011)
1	Gabor Portugal – Ind. Calç, Lda.	81.973	1221
2	ARA Shoes Portug.-F C S U Lda.	26.684	311
3	Jefar – I. C., S.A.	32.877	324
4	Fortunato O. F. & C., LDA	31.261	386
5	ACO – F. C, S.A.	27.714	333
6	Fáb. C. Campeao Port, S.A.	22.533	527
7	Planeta - Plasticos, S.A.	15.641	103
8	Procalcado – P. C. C., S.A.	19.661	243
9	Jonil - Calcados, LDA	18.032	106
10	PCF-P. C. Felgueiras, Lda.	14.861	297
11	Mario Cunha&Filhos, Lda.	18.606	107
12	Antonio M. F. Nunes, Lda.	11.749	147
13	ICC-Ind. Com.Calcado, S.A	8.796	166
14	Alberto Sousa, Lda	17.536	204
15	Otter Portuguesa-I. C., Lda.	10.019	114
16	Antonio F. Pereira, Lda.	13.449	138
17	Carite-Calcados LDA	16.736	140
18	Pedouro - Calcados, Lda.	15.952	122
19	Calsuave-Ind. Calcado, Lda	10.154	169
20	Ind. Calcado Catala, S.A.	12.386	95
21	Factorum Pele - Cal, Lda	11.439	171
22	Siaco - S. I. C. Art. C, S.A	5.752	169
23	Mari-Sport Calcado, Lda.	14.160	155
24	Moises P.Carvalho&F, Lda.	12.653	106
25	Pintos & Soares, S.A	15.249	154
26	J. Moreira, Lda.	11.294	174
27	Sioux Portug - F. C. U.Lda.	4.474	187
28	Lunik – Fab. Calcado, S.A	5.884	183
29	Costa & Teixeira-I. C, Lda	9.580	67
30	Rodiro-Fab. Calcado, Lda	12.665	93
31	Vapesol – Fab. Comp. Calcado, Unipessoal, Lda.	10.868	47

Tabela AIV

## Definição de PME

Uma empresa é PME – micro, pequena ou média empresa –, de acordo com o Decreto-

Lei n.º 372/2007, de 6 de Novembro, quando:

Dimensão	Nº Efetivos	Volume de Negócios ou Balanço Total
<b>PME</b>	<b>&lt; 250</b>	<b>&lt;= 50 Milhões de Euros (VN) ou &lt;= 43 Milhões de Euros (BT)</b>
<b>Micro</b>	<b>&lt; 10</b>	<b>&lt;= 2 Milhões de Euros</b>
<b>Pequena</b>	<b>&lt;50</b>	<b>&lt;= 10 Milhões de Euros</b>
<b>Média</b>	<b>As PME que não forem micro ou pequenas empresas</b>	

Tabela AV

## Matriz de Correlações

	logvenv-e	logvenv-l	logactv-e	capitav-e	PI	logcusto-e	solvabv-e
logvendasue	1.0000						
logvendasv-l	0.9994 0.0000	1.0000					
logactivos-e	-0.1618 0.0726	-0.1624 0.0716	1.0000				
capitalprp-e	0.5920 0.0000	0.5869 0.0000	0.1807 0.0447	1.0000			
PI	0.1447 0.1068	0.1462 0.1051	0.1259 0.1637	0.7143 0.0000	1.0000		
logcusto-e	-0.5720 0.0000	-0.5655 0.0000	0.1924 0.0525	0.0882 0.5298	0.1014 0.2624	1.0000	
solvabilid-e	-0.0054 0.9704	-0.0006 0.9944	0.0769 0.5959	0.8005 0.0000	0.8014 0.0000	0.3575 0.0000	1.0000
log_empres-e	0.5134 0.0000	0.5086 0.0000	-0.1388 0.1241	0.6795 0.0000	0.2576 0.0059	-0.1551 0.1406	0.1830 0.0419
cash_flow	0.1750 0.0519	0.1765 0.0502	0.1915 0.0555	0.8240 0.0000	0.9675 0.0000	0.1572 0.0812	0.6301 0.0000
roe	0.0054 0.9701	0.0117 0.8979	-0.3485 0.0001	-0.0572 0.6852	0.2256 0.0129	0.0149 0.8705	-0.0560 0.5582
roa	-0.1020 0.2597	-0.0821 0.3445	0.0486 0.5920	0.2446 0.0014	0.6855 0.0000	0.5255 0.0002	0.5839 0.0000
endividame-e	0.0551 0.6986	0.0520 0.7245	0.0011 0.9907	-0.4952 0.0000	-0.4888 0.0000	-0.3558 0.0001	-0.9726 0.0000
logva	0.5187 0.0005	0.5212 0.0005	0.0922 0.5107	0.8191 0.0000	0.4988 0.0000	0.2797 0.0017	0.4659 0.0000
logprodutiv	-0.5889 0.0000	-0.5755 0.0000	0.4256 0.0000	0.1955 0.0502	0.5997 0.0000	0.7546 0.0000	0.4798 0.0000
	log_empres	cash_flow	roe	roa	endivid-e	logva	logprod-e
log_empres	1.0000						
cash_flow	0.5941 0.0000	1.0000					
roe	-0.0552 0.5588	0.1555 0.0865	1.0000				
roa	-0.0990 0.2440	0.6306 0.0000	0.3061 0.0006	1.0000			
endividame-e	-0.1510 0.1470	-0.5044 0.0000	0.0442 0.4805	-0.5618 0.0000	1.0000		
logva	0.8526 0.0000	0.6609 0.0000	0.0054 0.9551	0.2581 0.0000	-0.3765 0.0000	1.0000	
logprodutiv	-0.5572 0.0001	0.4298 0.0000	0.1095 0.2286	0.6516 0.0000	-0.4247 0.0000	0.2445 0.0255	1.0000



Tabela AVI

## Modelo I

```
. xtreg logvendastotal logcustoporempregado log_empregados logprodutivi capitalprprio endividamento, fe robust
```

```
Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =    123
Group variable: empresa                Number of groups =    31
```

```
R-sq:  within = 0.5694                  Obs per group: min =    3
      between = 0.1591                      avg   =    4.0
      overall  = 0.1697                      max   =    4
```

```
corr(u_i, Xb) = -0.2792                  F(5, 30)         =    59.38
                                          Prob > F          =    0.0000
```

(Std. Err. adjusted for 31 clusters in empresa)

logvendast~l	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
logcustopo~o	.8023611	.3088377	2.60	0.014	.1716303	1.433092
log_empreg~s	1.542846	.3046959	5.06	0.000	.9205736	2.165118
logprodutivi	.4834402	.2604818	1.86	0.073	-.0485347	1.015415
capitalprp~o	3.64e-09	1.05e-08	0.35	0.732	-1.79e-08	2.51e-08
endividame~o	.0035086	.0014385	2.44	0.021	.0005707	.0064464
_cons	-2.157598	.8286195	-2.60	0.014	-3.849865	-.4653315
sigma_u	.61327382					
sigma_e	.08616497					
rho	.98064189	(fraction of variance due to u_i)				

Tabela VII

Modelo II

```
. xtreg logvendasue logcustoporempregado log_empregados logprodutivi capitalprprio endividamento, fe robust
```

Fixed-effects (within) regression  
Group variable: empresa

Number of obs = 113  
Number of groups = 31

R-sq: within = 0.5144  
between = 0.1644  
overall = 0.1748

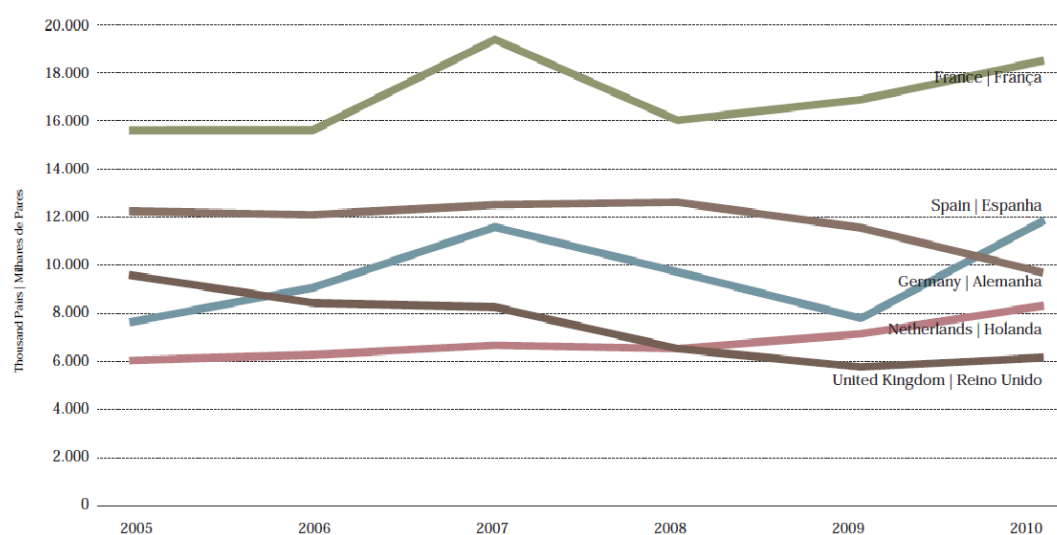
Obs per group: min = 3  
avg = 4.0  
max = 4

corr(u\_i, xb) = -0.3057  
F(5,30) = 48.99  
Prob > F = 0.0000

(std. Err. adjusted for 31 clusters in empresa)

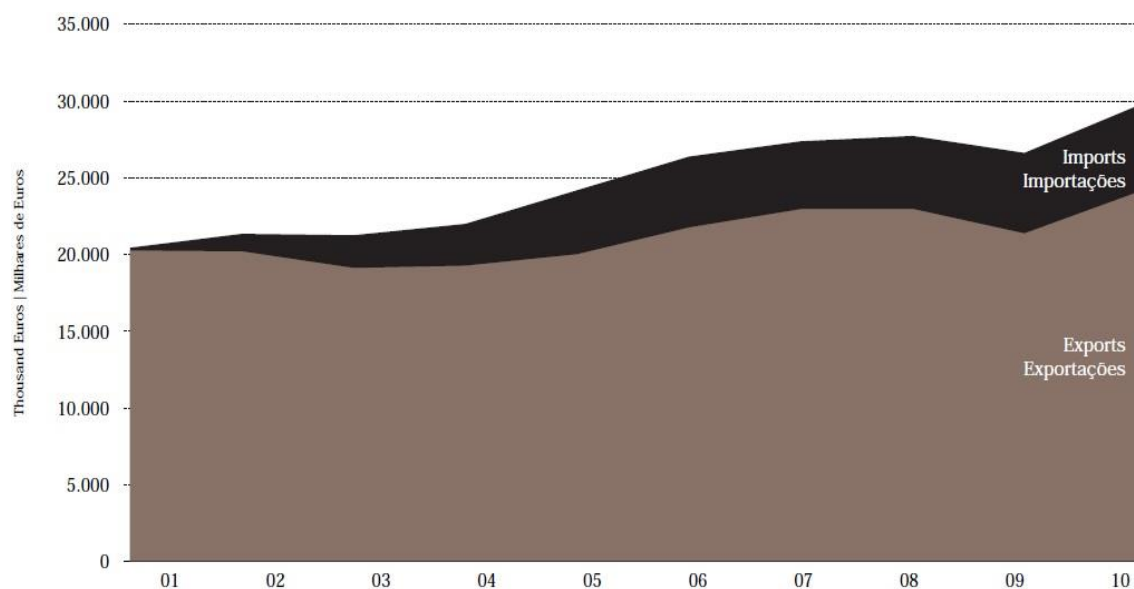
logvendasue	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
logcustopo-o	.8015356	.332094	2.42	0.022	.1243091	1.480762
log_empreg-s	1.619213	.3750091	4.34	0.000	.8633421	2.395084
logprodutivi	.4940088	.2718169	1.82	0.079	-.0611154	1.049133
capital prp-o	2.93e-09	1.05e-08	0.28	0.783	-1.86e-08	2.45e-08
endividame-o	.0034044	.0015913	2.14	0.041	.0001546	.0066543
_cons	-2.419262	.994086	-2.44	0.021	-4.459456	-.3990674
sigma_u	.61688675					
sigma_e	.09935116					
rho	.97471785	(fraction of variance due to u_i)				

Gráfico A1 - Cinco principais mercados das exportações portuguesas de calçado:



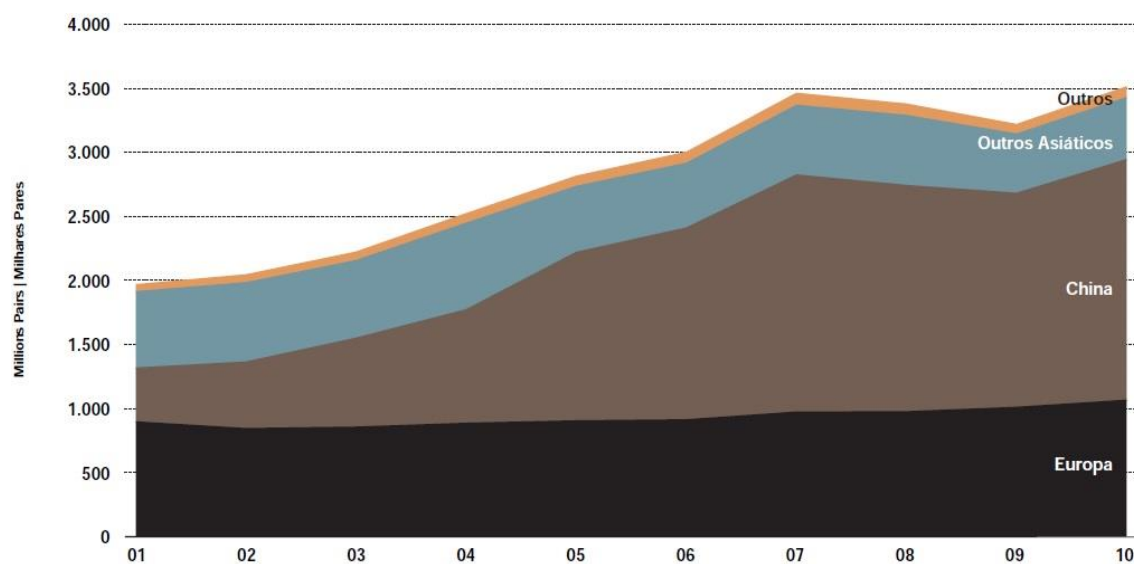
Fonte: APICCAPS (2011)

Gráfico A2 - Comércio externo de calçado dos 27 membros da União Europeia (2001-2010):



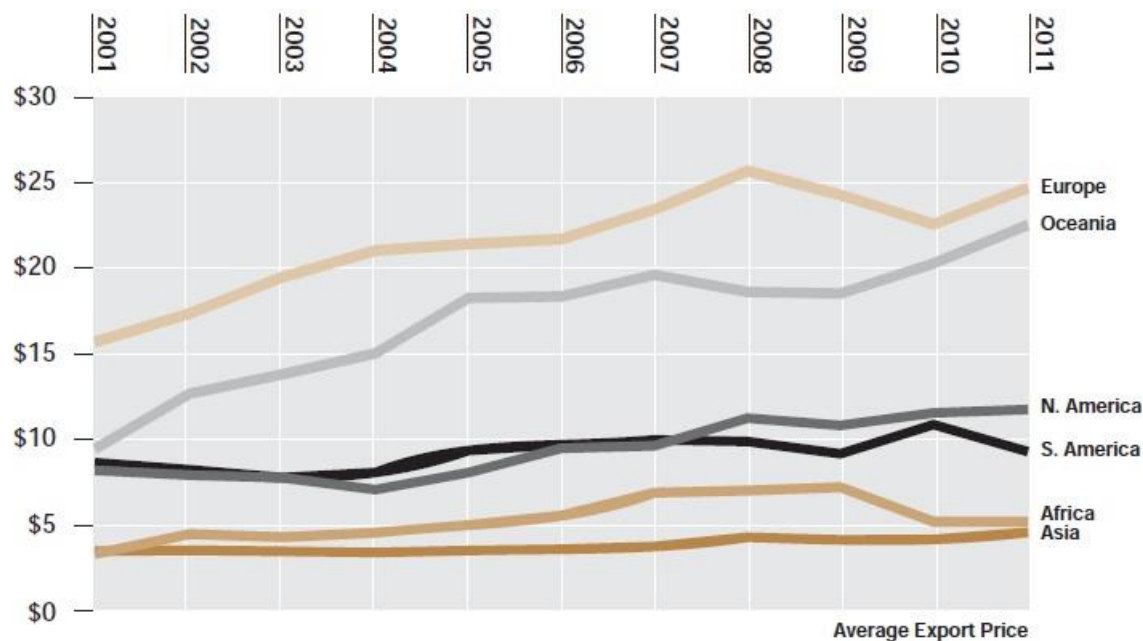
Fonte: APICCAPS (2011)

Gráfico A3 – Importações de calçado dos 27 membros da União Europeia (2001-2010):



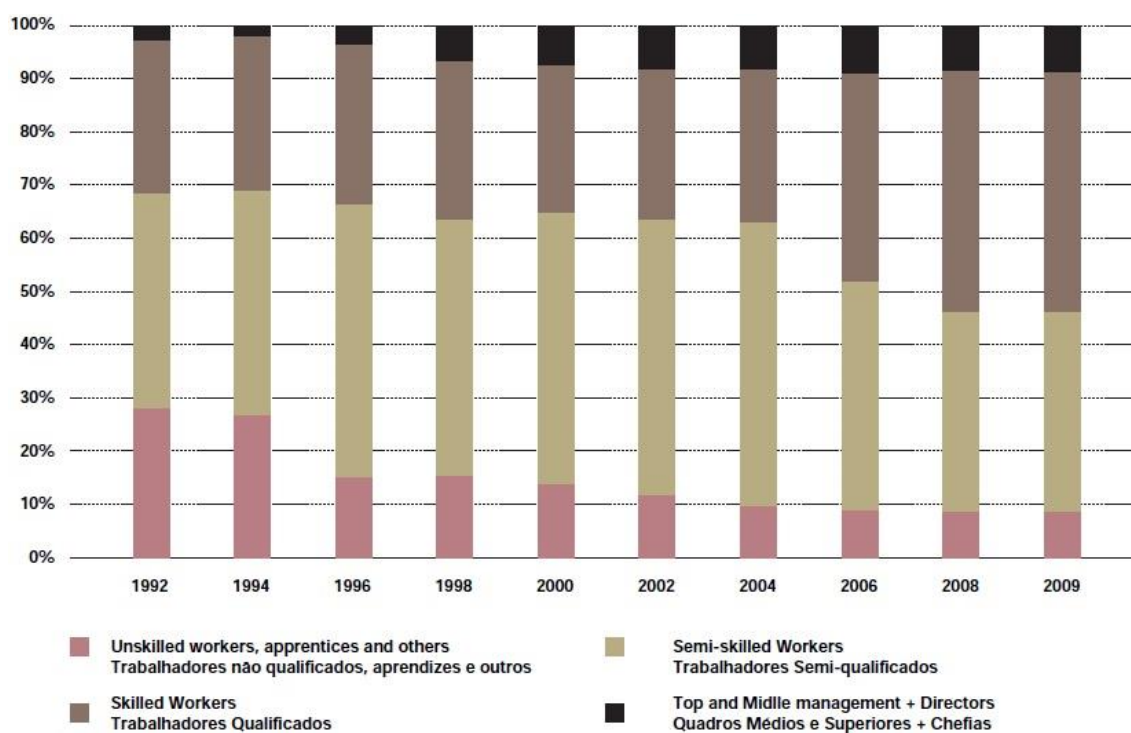
Fonte: APICCAPS (2011)

Gráfico A4 – Preço médio das exportações de calçado por continente (2001-2011):



Fonte: APICCAPS (2012)

Gráfico A5 – Distribuição dos trabalhadores da indústria portuguesa de calçado por nível de qualificação (1992-2009):



Fonte: APICCAPS (2011)

Tabela AVIII

## Indicadores por classe de dimensão (2011)

Indicador	Dimensão	SNF	Indústria do Calçado
Empresas	Microempresas	88.1%	47.9%
	Pequenas e médias empresas	11.6%	51.6%
	Grandes empresas	0.3%	0.5%
Volume de negócios	Microempresas	14.5%	5.0%
	Pequenas e médias empresas	40.3%	82.0%
	Grandes empresas	45.2%	13.1%
Pessoas ao serviço	Microempresas	26.3%	7.2%
	Pequenas e médias empresas	43.6%	82.9%
	Grandes empresas	30.0%	9.9%

**Nota:** As células sombreadas identificam as classes de dimensão mais relevantes.

Fonte: Banco de Portugal (2012)